



28 01 2020

[FOCUS MÉTIER] DÉCOUVREZ NOTRE FUTUR CHARGÉ D'AFFAIRES ITE

Embauché il y a un peu plus de 7 ans, il fait partie de la force commerciale EDILTECO® France.

MICKAËL, VOTRE FUTUR CHARGÉ D'AFFAIRES ITE

Son secteur s'étend sur toute la région Centre, avec également l'Yonne, l'Allier et le Puy de Dôme, la Creuse et la Haute-Vienne ainsi que l'Aube. Une bonne dizaine de départements sur lesquels il développe la commercialisation de toutes les solutions de la marque auprès d'un portefeuille de clients pluriels : applicateurs, négociants, grossistes en peinture, mais également centrales à béton.

Durant ces 7 années, **Mickaël s'est formé aux métiers de ses clients**. Les suivis de chantiers, les formations théoriques et pratiques qu'il a dispensées et les différentes expériences et problématiques terrains lui ont permis d'étendre ses champs de connaissances. Aujourd'hui **il souhaite faire évoluer son métier conjointement aux évolutions de l'entreprise**. Les solutions de chapes légères et mortiers légers d'EDILTECO® France progressent sur des marchés qui sont historiques à l'entreprise, à l'inverse des marchés ITE qui sont plus récents et sont donc des potentiels en devenir.

Ainsi, fort de son sens du relationnel, de ses qualités de négociateur et de ses acquis techniques, Mickaël prendra, dès le mois de mars 2020, le poste de Chargé d'Affaires ITE sur ses secteurs initiaux ainsi que sur la Vienne, le Maine-et-Loire et la Sarthe.

À nouvelle année, nouveau challenge ! Le premier objectif du plan d'action vise à sillonner les territoires et tisser des liens avec les prospects. Mickaël a un impératif : "L'idée c'est de bien les connaître et définir leurs besoins afin de maîtriser la faisabilité de chaque projet pour leur apporter une réponse adaptée". Il sera donc amené à faire de la prospective et à étendre son réseau pour aller à la rencontre de nouveaux clients et devenir à terme un apporteur d'affaires. Gageons que ses compétences et sa parfaite connaissance de son secteur d'activité lui permettront de nouer des

relations de confiance avec ses différents interlocuteurs.

Il sera épaulé par un nouveau commercial qui reprendra la totalité du marché des chapes et centrales à béton de ses secteurs, et le secondera sur le marché ITE.

Télécharger l'intégralité de la newsletter